

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787542935359

10位ISBN编号：7542935356

出版时间：2012-5

出版时间：立信会计出版社

作者：李朝民

页数：244

字数：366000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<国际商务谈判>>

内容概要

《普通高等院校“十二五”规划重点教材·国际贸易系列：国际商务谈判》谈判是对外经济贸易工作程序中必不可少的一环，在整个对外经济贸易活动中，每一次进出口贸易活动能否通过谈判达到自己的目的，以及怎样谈判可以提高谈判效率，已引起了买卖双方的普遍关注。如今，在国际社会中，任何交易都须经过艰难的谈判，尽管有时企业可以凭借商品的优质或价格的低廉取胜，但交易的成败往往取决于谈判，而谈判结果就是买卖双方博弈的支付。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述

第一节 国际商务谈判的概念、特征及作用

第二节 国际商务谈判的种类

第三节 国际商务谈判的基本程序

第四节 国际商务谈判的基本原则

本章小结

思考与练习

案例分析题

第二章 国际商务谈判理论

第一节 商务谈判的经济学理论

第二节 商务谈判的心理学理论

第三节 整合性谈判模式与双赢原则

第四节 博弈论

本章小结

思考与练习

案例分析题

第三章 国际商务谈判的主要类型

第一节 国际货物买卖业务的谈判

第二节 国际技术贸易的谈判

第三节 国际补偿贸易的谈判

第四节 国际融资租赁业务的谈判

本章小结

思考与练习

案例分析题

第四章 影响国际商务谈判的主要因素

第一节 国际商务谈判中的环境因素

第二节 国际商务谈判中的法律因素

第三节 国际商务谈判中的心理因素

本章小结

思考与练习

案例分析题

第五章 国际商务谈判人员

第一节 国际商务谈判人员的构成

第二节 国际商务谈判的道德规范

第三节 国际商务谈判人员的个体素质

第四节 国际商务谈判人员的组织和管理

本章小结

思考与练习

案例分析题

第六章 国际商务谈判的准备

第一节 国际商务谈判前的准备

第二节 国际商务谈判的信息准备

第三节 国际商务谈判的准备

第四节 模拟谈判

第五节 谈判时间、地点的选择

<<国际商务谈判>>

本章小结

思考与练习

案例分析题

第七章 国际商务谈判各阶段策略划分

第一节 国际商务谈判策略概述

第二节 开局阶段的策略

第三节 报价阶段的策略

第四节 磋商阶段的策略

第五节 妥协阶段的策略

第六节 成交阶段的策略

本章小结

思考与练习

案例分析题

第八章 国际商务谈判中的沟通

第一节 谈判沟通概述

第二节 国际商务谈判的语言沟通

第三节 国际商务谈判语言沟通的技巧

第四节 国际商务谈判的非语言沟通

本章小结

思考与练习

案例分析题

第九章 国际商务谈判礼仪

第一节 商务谈判礼仪概述

第二节 日常交往习俗

第三节 迎送礼仪

第四节 仪容与着装礼仪

第五节 会见中的礼仪

第六节 国际商务谈判中的其他礼仪

本章小结

思考与练习

案例分析题

第十章 国际商务谈判的风格

第一节 商务谈判风格概述

第二节 亚洲商人的谈判风格、风俗与禁忌

第三节 欧洲商人的谈判风格、风俗与禁忌

第四节 美洲商人的谈判风格、风俗与禁忌

第五节 其他地区商人的谈判风格、风俗与禁忌

本章小结

思考与练习

案例分析题

第十一章 国际商务谈判的风险管理

第一节 国际商务谈判中的风险概述

第二节 国际商务谈判中风险的防范与规避

本章小结

思考与练习

案例分析题

附录国际商务谈判策划书

专业词汇索引
参考文献

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

李朝民编著的《国际商务谈判》谈判是对外经济贸易工作程序中必不可少的一个环节，在整个对外经济贸易活动中，每一次进出口贸易活动能否通过谈判达到自己的目的，以及怎样谈判可以提高谈判效率，已引起了买卖双方的普遍关注。

如今，在国际社会中，任何交易都须经过艰难的谈判，尽管有时企业可以凭借商品的优质或价格的低廉取胜，但交易的成败往往取决于谈判，而谈判结果就是买卖双方博弈的支付。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>